

Analystencall | Abschluss Q1 2022

Christian Maar

11.05.2022



Diese Präsentation beinhaltet "in die Zukunft gerichtete Aussagen" bezüglich der 11880 Solutions AG (11880 Solutions) einschließlich Stellungnahmen, Schätzungen und Prognosen zur Finanzsituation von 11880 Solutions, Geschäftsstrategie, Plänen und Zielen des Managements und zukünftiger Entwicklungen. Solche, in die Zukunft gerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und weitere wichtige Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erträge und Leistungen der 11880 Solutions deutlich von den zukünftigen Ergebnissen, Erträgen und Leistungen abweichen, die mit den in die Zukunft gerichteten Aussagen angedeutet wurden. Diese in die Zukunft gerichtete Aussagen sprechen nur für den Tag dieser Präsentation und basieren auf zahlreichen Annahmen, die sich als wahr oder unwahr herausstellen können.

Obwohl alle erforderliche Sorgfalt darauf verwendet wurde, dass die genannten Informationen und Fakten korrekt und die geäußerten Meinungen und Erwartungen plausibel und angemessen sind, übernimmt 11880 Solutions keinerlei Zusicherung oder Gewähr (weder ausdrücklich noch implizit), dass die Informationen oder Erwartungen plausibel, vollständig, korrekt, angemessen oder zutreffend sind. Die Informationen in dieser Präsentation sind vorbehaltlich von kurzfristigen Änderungen, sie können unvollständig oder gekürzt sein und können ggf. nicht alle wesentlichen Informationen zu 11880 Solutions enthalten. 11880 Solutions übernimmt keinerlei Verpflichtung, die in dieser Präsentation genannten und in die Zukunft gerichteten Aussagen oder andere Informationen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, sei es als Ergebnis von neuen Informationen oder zukünftigen Ereignissen oder aus sonstigen Gründen.

Soweit nicht anders angegeben, sind in den Werten jeweils auch die Daten der FAIRRANK enthalten. Dies gilt aus Vergleichszwecken auch für das gesamte Jahr 2020. In den IFRS-Konzernabschluss des Jahres 2020 ist FAIRRANK erst ab Oktober 2020 einbezogen worden.

Aus rechentechnischen Gründen können in den Tabellen Rundungsdifferenzen in Höhe von +/- einer Einheit (€, %, etc.) auftreten. Solche Differenzen werden zu Gunsten der Darstellung der mathematisch korrekt gerundeten Werte bewusst in Kauf genommen.



AGENDA



01	Überblick 11880
02	Finanzkennzahlen
03	Aktuelle Geschäftsentwicklung
04	Ausblick
05	Investor Relations

Der Strategieschwenk 2015 manifestiert sich in den Umsatz- und Kundenzahlen.

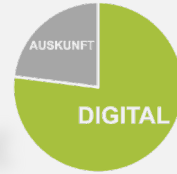


Geschäftsjahr 2021

KUNDEN
44.000



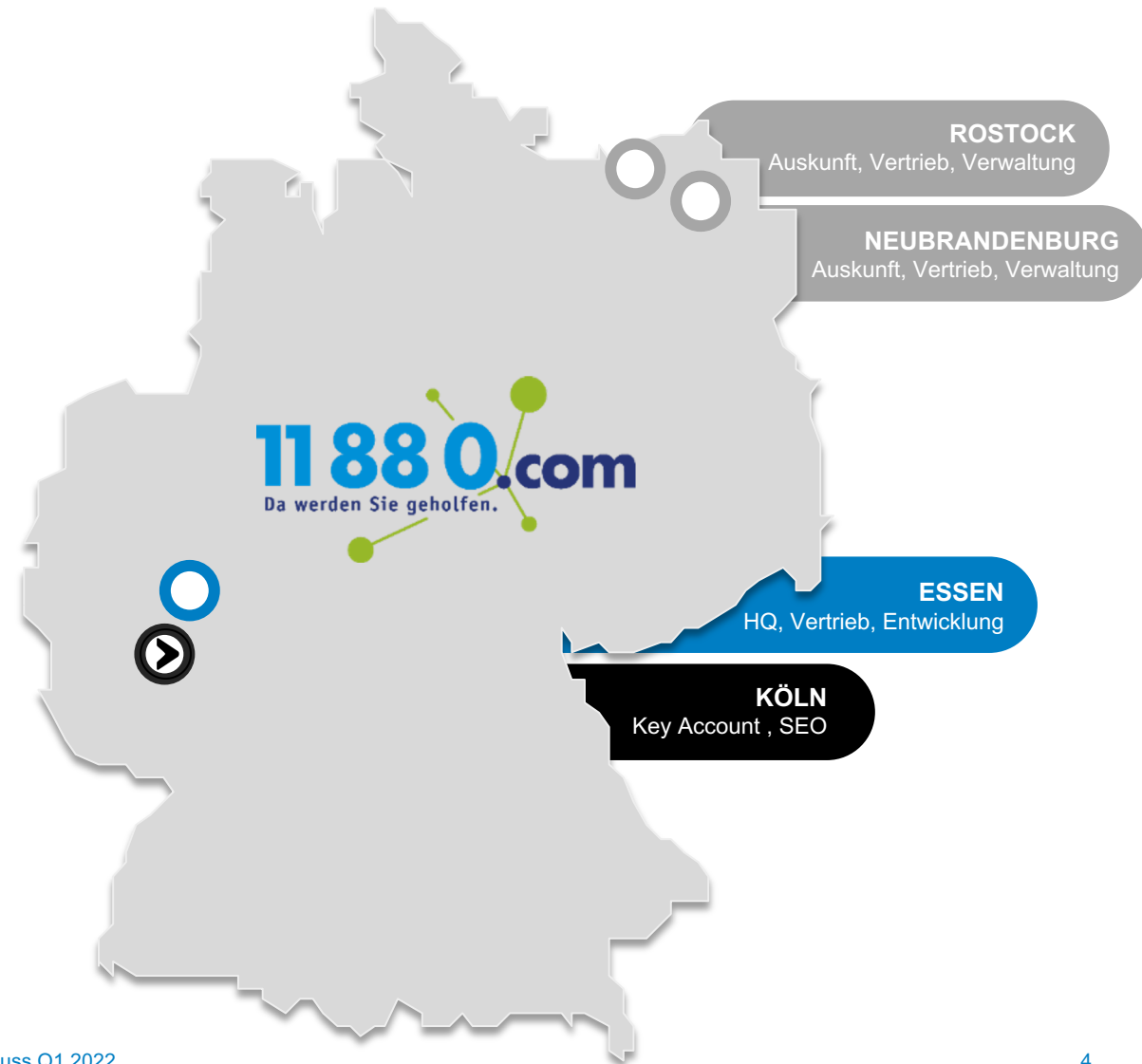
UMSATZ
56,53 Mio. €



MA 560
FTE 500*



AKTIENKURS
1,68 €



*Ohne Vorstand, Auszubildende, Praktikanten & ruhende Beschäftigungsverhältnisse



Wir kennen unsere Kunden und decken einen Großteil ihres Bedarfs ab.

USE CASES



Das Portfolio sorgt bei unseren Kunden für das smarte Business von morgen!



Auskunft

Daten & Software

Branchenbuch Eintragservice

Fachportale

Sekretariats-Service

Google Ad Words, Bing, Bannerwerbung

Webseiten, SEO, Social Media

Bewertungen

Stellenanzeigen

wer kennt den **BESTEN**



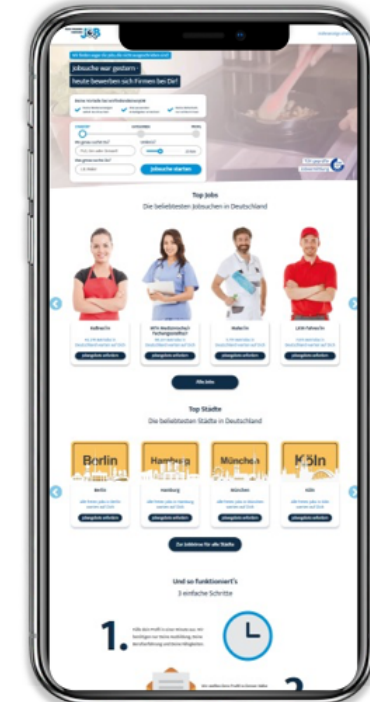
100M+ BEWERTUNGEN

1,6M+ UNTERNEHMEN

AUS 50+ PORTALEN

PARTNERSCHAFTEN SUCHMASCHINENMARKETING

WIR FINDEN DEINEN **JOB**



#1 INNOVATIVER ANSATZ

68T+ VERMITTELTE JOBS 2021

1,1 M€+ TS-UMSATZ 2021



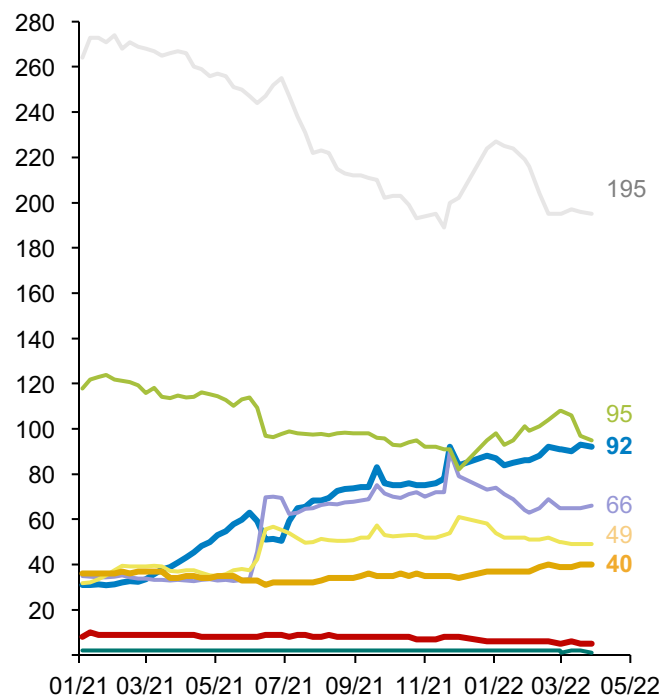
Sichtbarkeit und Traffic bewegen sich weiterhin auf sehr hohem Niveau.

Die anhaltend durchgeführten Maßnahmen zeigen positive Wirkung.



SISTRIX-Sichtbarkeitsindex

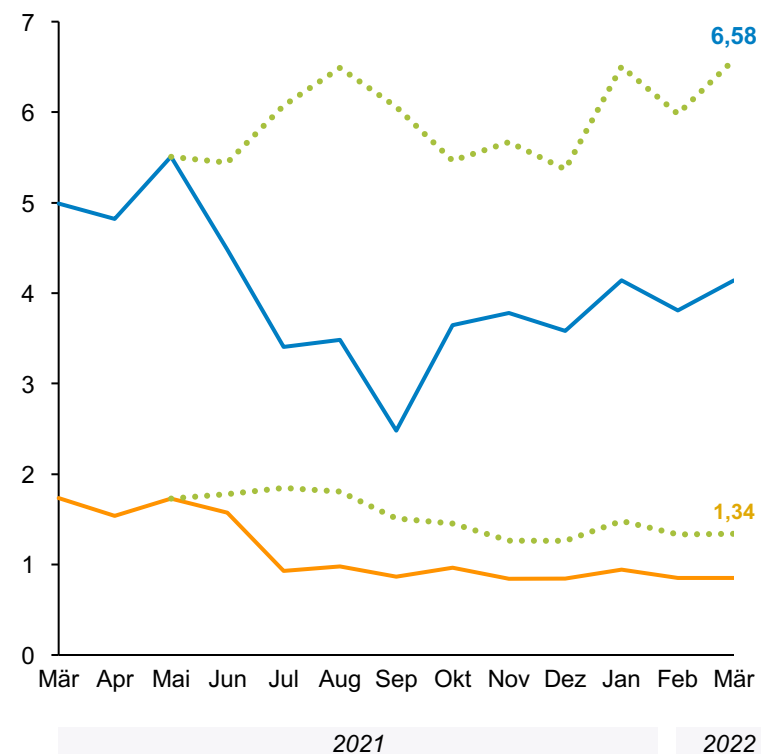
Wettbewerbsvergleich | Wert März 92



11880.com gelbeseiten.de check24.de
 cylex.de werkenntdenBESTEN.de my-hammer.de
 dasoertliche.de aroundhome.de

Traffic 11880 und WKDB

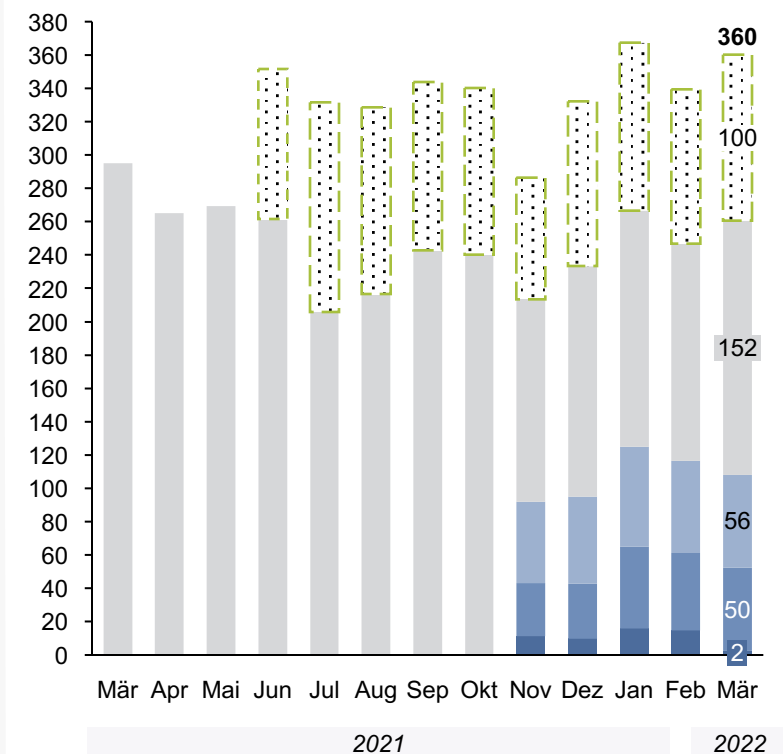
in Mio. Visits



11880.com werkenntdenBESTEN.de Trendanalysen

Traffic auf Fachportalen

in T. Visits



Trendanalyse redlightguide.com 11880-gartenbau.com
 Sonstige wirfindendeinenJOB.de

In Q1 2022 wurde die Umsetzung strategischer Projekte in den Fokus gestellt.



Im März wurde erstmalig wieder ein internes, strategisches Meeting durchgeführt, um zentrale Maßnahmen zu kalibrieren.



IT-Sicherheitslage

Die Phase I des AD-Wechsels ist erfolgreich abgeschlossen, Start Phase II ist angelaufen mit standortübergreifenden Systemen und Funktionalitäten.



Umsatzentwicklung

Umsatz im März erwartungsgemäß unter Vorjahr, aber über Budget. Ausschlaggebend hierfür ist die Überperformance CCS im Bereich AKL.



Cashflow

Cash-Bestand Ende März auf 2,1 Mio. €, Auszahlung der Boni im März/ April führt zu geplant höheren Cash-Belastungen.



AKL

AKL-Umsatz unter Vorjahr, aber über BDG. CCS-Umsatz ist im März wieder deutlich über Budget und Vorjahr. Dadurch wird der generische Drop im Bereich Branded DA weitgehend kompensiert.



Digital

Umsatz aufgrund bekannter Herausforderungen (u.a. Corona, Ukraine-Krise, Personalbeschaffung) leicht unter Budget und Vorjahr. Für das GJ 2022 sind diverse Projekte, Maßnahmen zur Kunden- und ARPA-Steigerung initiiert und werden mit Hochdruck vorangetrieben.



Strategie

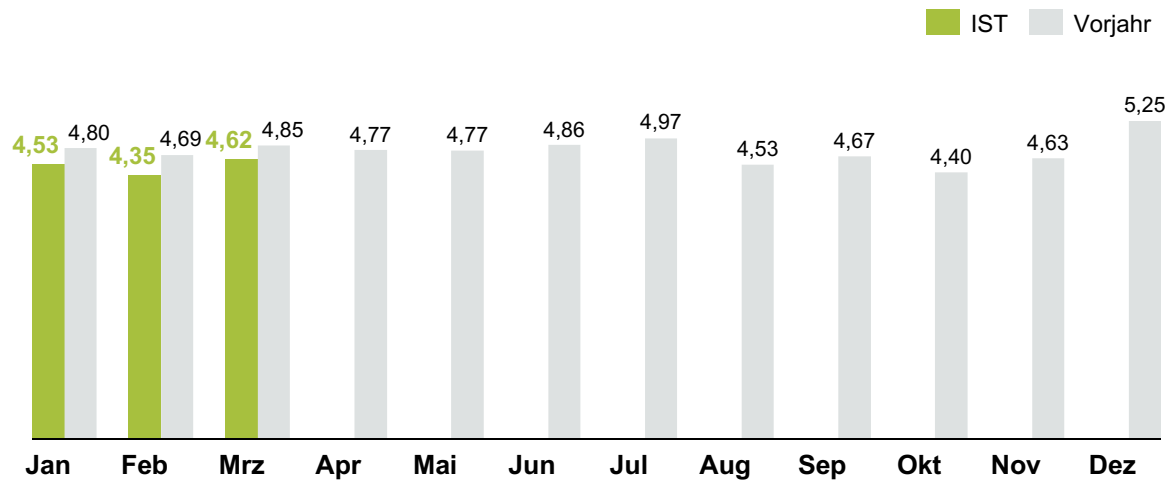
Wachstumsstrategien, verbesserte "Go-to-Market-Struktur" und neue Produkte stehen im Fokus (u.a. Mongolei: Google My Business, Hailstorm: Preiserhöhung, GrowthHacksSales: mehrere Maßnahmen, z.B. Marktanalyse 2.0).



Umsatz und EBITDA unter Vorjahr, aber auf Budget.

Trotz erschwerter Bedingungen (AKL, Ukraine-Krise etc.) ist es gelungen, analog zum Budget in das GJ 2022 zu starten.

Umsatz Konzern 2022 in Mio. €

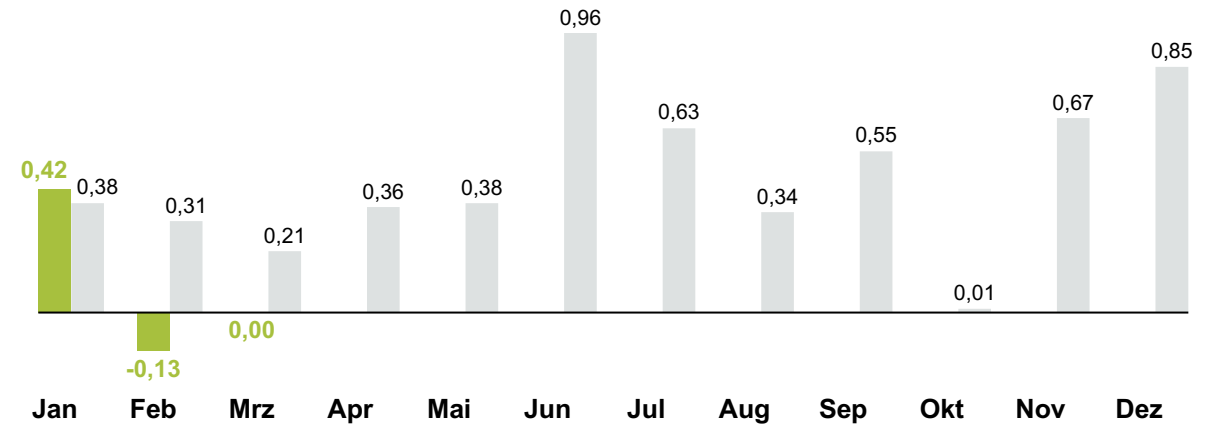


YTD 2022: 13,49 | 2021: 14,35

Guidance 2022: 54,8 – 60,6 | 2021: 54,8 – 60,6

Umsatzerlöse im März -0,24 Mio. € (-5%) unter Vorjahr.

EBITDA Konzern 2022 in Mio. €



YTD 2022: 0,29 | 2021: 0,91

Guidance 2022: 3,3 – 4,3 | 2021: 5,6 – 6,1

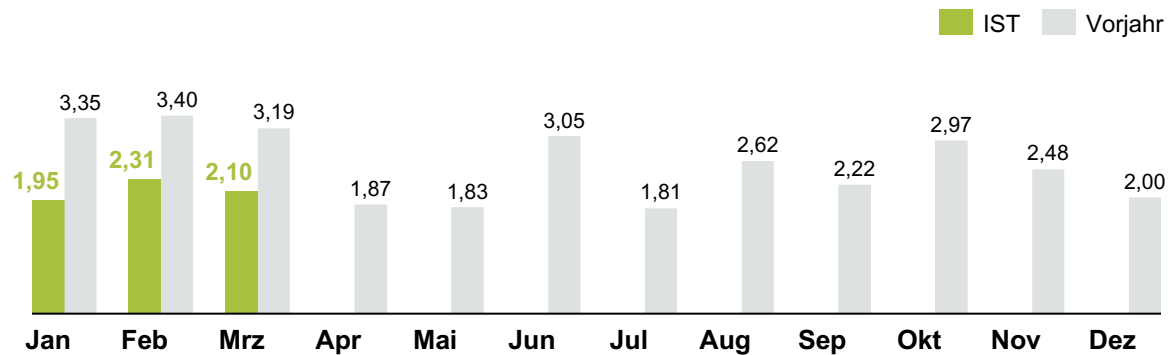
Das März-EBITDA liegt 0,19 Mio. € unter Vorjahr.

Cashflow im März auf Vorjahresniveau und erwartungsgemäß negativ.

Cashflow-YTD etwas besser als erwartet.



Cash-Bestand Konzern 2022 in Mio. €

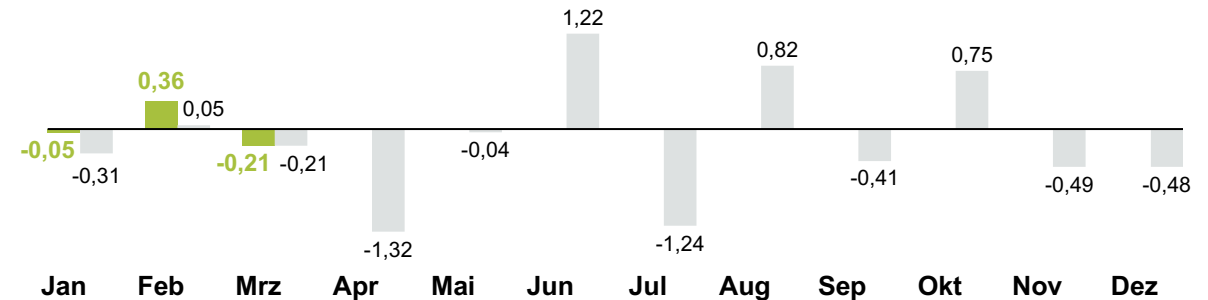


IST-Stand: **2022: 2,1** | 2021: 3,19

Guidance-EOY **2022: 1,5 – 2,4** | 2021: 1,5 – 2,3

Aufgrund der [Sonderbelastungen](#) im Zusammenhang mit der [Bonus-Auszahlung](#) wird für Ende April ein Cash-Bestand von **unter 1,0 Mio. €** erwartet.

Cashflow Konzern 2022 in Mio. €



YTD **2022: 0,1** | 2021: -0,48



Umsatz und EBITDA erwartungsgemäß unter Vorjahr.

Korrespondierend zur Planung verlaufen die ersten Monate des GJ 2022 unter Vorjahr.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

	3M 2022 IST	3M 2021 IST	%	
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	2,99	3,30	-9%	1
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	10,50	11,04	-5%	2
Umsatzerlöse	13,49	14,35	-6%	
Umsatzkosten	-8,01	-8,28	3%	3
Bruttomarge	5,49	6,07	-10%	
	%			
Vertriebskosten	-4,24	-4,11	-3%	4
Allg. Verwaltungskosten	-2,41	-2,60	7%	
Betriebsergebnis	-1,16	-0,64	-83%	
Finanzergebnis	-0,09	-0,08	-11%	
Steuern	-0,02	0,01		
Periodenergebnis nach Steuern	-1,28	-0,70	-81%	
EBITDA	0,29	0,91	-68%	
Cashflow	0,10	-0,48		
Cash-Bestand	2,10	3,19		

INSIGHTS

- 1 Überproportionaler Umsatzrückgang Branded DA 0,50 Mio. € und Outsourcing 0,14 Mio. € aufgrund der verpflichtenden Preisansage, Umsatzanstieg CCS 0,32 Mio. €.

- 2 Umsatzrückgang FAIRRANK 0,26 Mio. € aufgrund fehlender SEA/SEO-Umsätze und rückläufigem Verlagsgeschäft. Der Umsatzrückgang im Digital-Geschäft von 0,28 Mio. € (davon 0,23 Mio. € aus 11880 Media) basiert auf rund 1.700 weniger Kunden im Bestand als im Vorjahreszeitraum.

- 3 Geringerer Umsatz bei FRED reduziert die variablen Leitungskosten zum VJ um 0,12 Mio. €. Das CCS Geschäft wird derzeit primär über externe Operator abgewickelt; dadurch höhere Kosten von 0,36 Mio. €. Im Bereich Media 11880 rund 0,15 Mio. € geringere Umsatzkosten als im Vorjahr: Einsparungen bei Beratungskosten i.H.v. 0,27 Mio. € und Fremdleistungen (0,12 Mio. €) stehen höheren variablen Personalkosten (0,06 Mio. €), höheren Daten-, Leitungs- und Wartungskosten von ca. 0,09 Mio. € sowie höheren Mediakosten von 0,10 Mio. € gegenüber. FAIRRANK geringere Personal- und Produktionskosten von je 0,1 Mio. €. Personalkosten OVH 0,05 Mio. € unter Vorjahr (unbesetzte Stellen). 0,07 Mio. € geringere Abschreibungen auf selbsterstellte IVGG.

- 4 118RED wird aktuell nicht beworben (fehlende Sperrreports), dadurch geringere Kosten bei Werbung und Forderungsausfällen 0,05 Mio. €. Trotz geringerer Grundgehälter im Vertrieb (0,07 Mio. €) insgesamt Kostenanstieg im Bereich Media 11880 in Höhe von 0,22 Mio. €, u.a. aufgrund 0,12 Mio. € geringerer Aktivierungen externer Provisionen, höherer Werbekosten (0,04 Mio. €) und höherer Personalkosten OVH (0,05 Mio. €). Allg. Verwaltungskosten-Vertrieb insgesamt 0,11 Mio. € höher, davon sonstige Beratung 0,05 Mio. € und Forderungsverluste 0,04 Mio. €.



Umsatz und EBITDA erwartungsgemäß unter Vorjahr.

Korrespondierend zur Planung verlaufen die ersten Monate des GJ 2022 unter Vorjahr.

11880 Solutions Gruppe in Mio. €

	3M 2022 IST	3M 2021 IST	%
Umsatzerlöse Auskunftsgeschäft	2,99	3,30	-9%
Umsatzerlöse Digitalgeschäft	10,50	11,04	-5%
Umsatzerlöse	13,49	14,35	-6%
Umsatzkosten	-8,01	-8,28	3%
Bruttomarge	5,49	6,07	-10%
	%		
Vertriebskosten	-4,24	-4,11	-3%
Allg. Verwaltungskosten	-2,41	-2,60	7%
Betriebsergebnis	-1,16	-0,64	-83%
Finanzergebnis	-0,09	-0,08	-11%
Steuern	-0,02	0,01	
Periodenergebnis nach Steuern	-1,28	-0,70	-81%
EBITDA	0,29	0,91	-68%
Cashflow	0,10	-0,48	
Cash-Bestand	2,10	3,19	

INSIGHTS

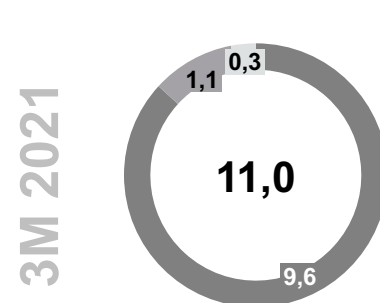
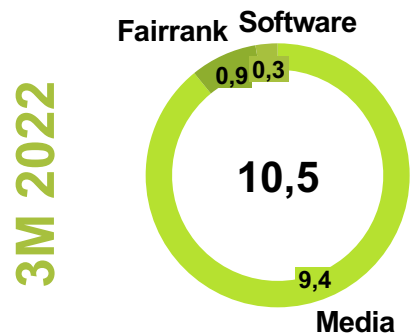
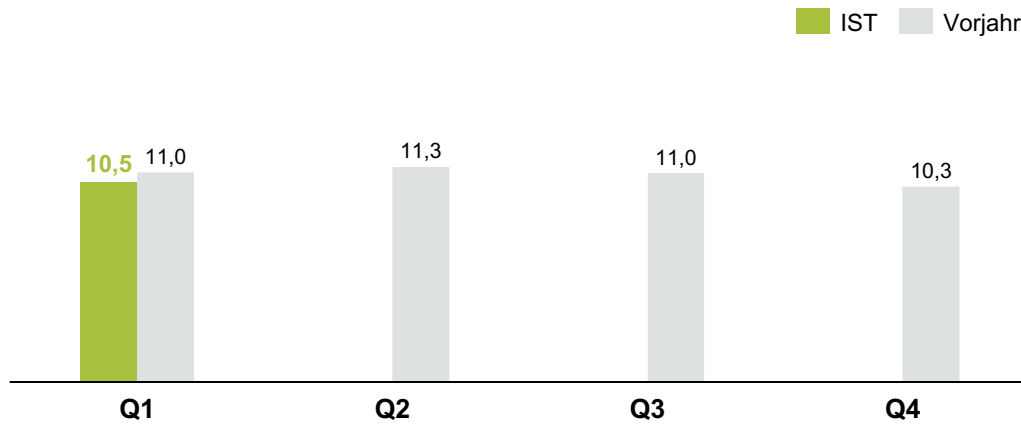
- 5 Geringere Personalkosten bei der 11880 (0,21 Mio. €) und FAIRRANK (0,05 Mio. €).
- 6 Finanzergebnis: Zinsaufwendungen für Nutzungsrechte IFRS 16 (0,06 Mio. €), Erträge/Aufwendungen aus WP (0,02 Mio. €).
- 7 Latente Steuern auf temporären Differenzen -0,02 Mio. €. Latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge werden unterjährig nicht gebildet.

DIGITAL | Deep Dive

Leichter Umsatzrückgang basiert zu etwa gleichen Teilen auf FAIRRANK & Media 11880. Maßnahmen sind integraler Bestandteil des Budgets.



Umsatz 2022 in Mio. €



Media Leistungskennzahlen

	3M 2022 IST	3M 2021 IST	%	
Ø ARPA Neukunden TS / KAM	896 € / 12.189 €	899 € / 5.274 €		1
Ø ARPA Gesamt	925 €	895 €	3%	2
Ø Abschlussquote TS	5,37%	4,97%	8%	3
Kunden	43.848	45.523	-4%	4
Netto Kundenwachstum YTD	-48	669		
FTE TS / CS / KAM *	65 / 46 / 5	87 / 43 / 9		5
Ø AEW je FTE TS / KAM	13.044 € / 21.913 €	11.280 € / 23.749 €		

* aktueller Monat

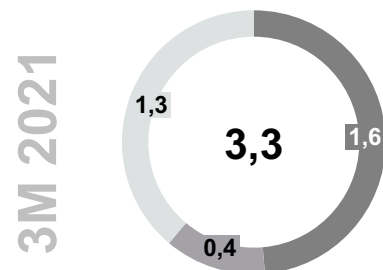
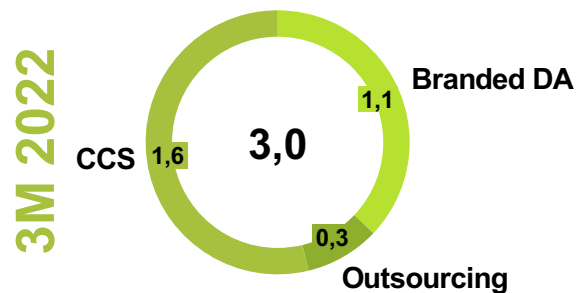
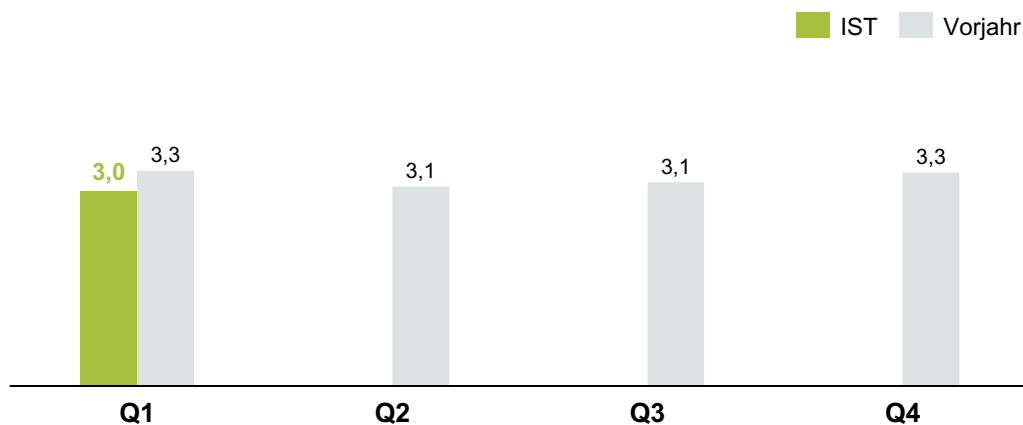
- INSIGHTS**
- 1 TS Neukunden-ARPA auf Vorjahresniveau. KAM über Vorjahr mit Fokus auf Großkunden mit längerer Laufzeit.
 - 2 Gesamtkunden-ARPA entwickelt sich weiterhin positiv zum Vorjahr.
 - 3 Gute Abschlussquote bei konstant hohem Neukunden-ARPA.
 - 4 Kundenbestand gegenüber Vorjahr um 1.675 gesunken, Treiber sind weniger Neukunden in 2021. Im März positives Kundenwachstum von 190 Kunden.
 - 5 FTE-Reduktion im TS und im KAM zum Vorjahr wie erwartet. CS ist über Vorjahresniveau.

AKL | Deep Dive

AKL über BDG, CCS (+25% zu VJ) kompensiert den Umsatzrückgang von Branded DA (-31%) und Outsourcing (-34%) weitgehend.



Umsatz 2022 in Mio. €



AKL Leistungskennzahlen

	3M 2022 IST	3M 2021 IST	%	
FTE auf Payroll*	101,7	111,8	-9%	1
FTE Extern	48,4	36,0	34%	
Summe FTE	150,1	147,8	2%	
Anzahl Calls Branded	251 T.	376 T.		2
Rückgang Calls Branded ggü. Vorjahr	-33,2%	-19,3%		
Ø Umsatz / Call Branded	4,42 €	4,27 €		
Anzahl CCS-Kunden**	14	11	27 %	
CCS-Neukunden Pipeline**	5	9		3

* aktueller Monat & ø, ohne TL & Trainer

** aktueller Monat

INSIGHTS

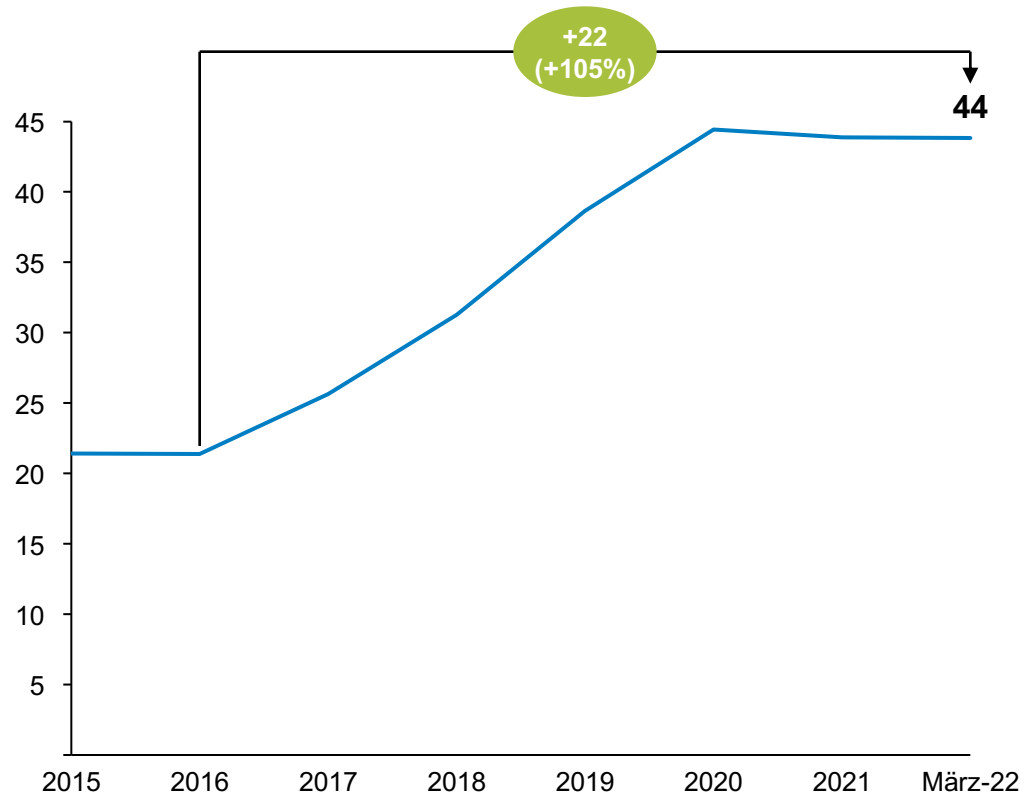
- 1 Personalbeschaffung weiterhin sehr herausfordernd.
- 2 Stärkerer Rückgang der Calls Branded, beeinflusst durch die verpflichtende Preisansage seit 01.12.2021. Teilweise Kompensation des Volumenzurückgangs durch moderate Preiserhöhungen ab Q2 2022 erwartet.
- 3 Stelle Salesmanager aktuell unbesetzt und zurzeit wenig relevante CCS-Ausschreibungen.



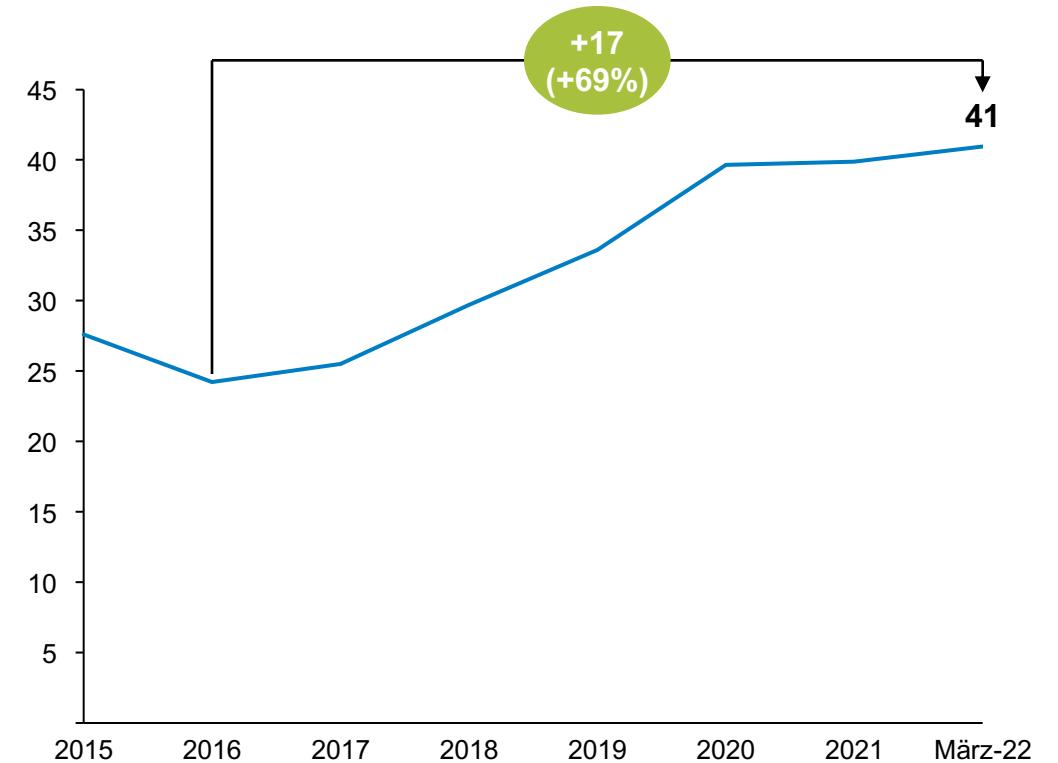
Der Kundenbestand zum 31.03.2022: 43.848 zahlende Kunden.

Maßnahmen und Projekte zur Neukundengewinnung und Steigerung des Kundenwerts werden umgesetzt.

Entwicklung Kundenzahlwachstum in T.

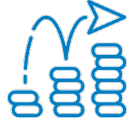


Entwicklung Kundenwertentwicklung in Mio. €



Die Projektpipeline im GJ 2022 ist anspruchsvoll geplant!

Wachstumsstrategien, verbesserte "Go-to-Market-Struktur" und neue Produkte stehen im Fokus.



Organisches Wachstum

Der **Wachstumskurs** wird fortgesetzt – **trotz** bekannter Herausforderungen. Für den weiteren Jahresverlauf sind **diverse Maßnahmen** zur Kunden- und ARPA-Steigerung initiiert.



AKL

Das Auskunfts-geschäft wird trotz des permanenten Rückgangs der klassischen Telefonauskunft durch **Ausbau der Call Center Services** und **Launch neuer Produkte** weiterhin stabilisiert.



Strategie

Strategisches Wachstum und Positionierung werden neben dem Tagesgeschäft **intensiv bearbeitet**. Aktuell werden verschiedene Projekte durchgeführt. Im Fokus steht derzeit auch eine verbesserte Adressierung des Marktes durch den **Aufbau einer GTM-Struktur**.



Fokus auf Innovation

Innovation und **time-to-market** rücken wieder in den **Mittelpunkt**. Entlang der Wertschöpfungskette werden mindestens **zwei neue Produkte** initiiert. **WKDB** und **WFDJ** erhalten **Major-Updates** in 2022.

PROJEKTE

2022

Q1



GHS



Hailstorm

Q3



Finanzmanagement



Self-Services

Q2



Mongolei



DropOut

Q4



Neues Geschäftsfeld B2B



Transaktionsmanagement

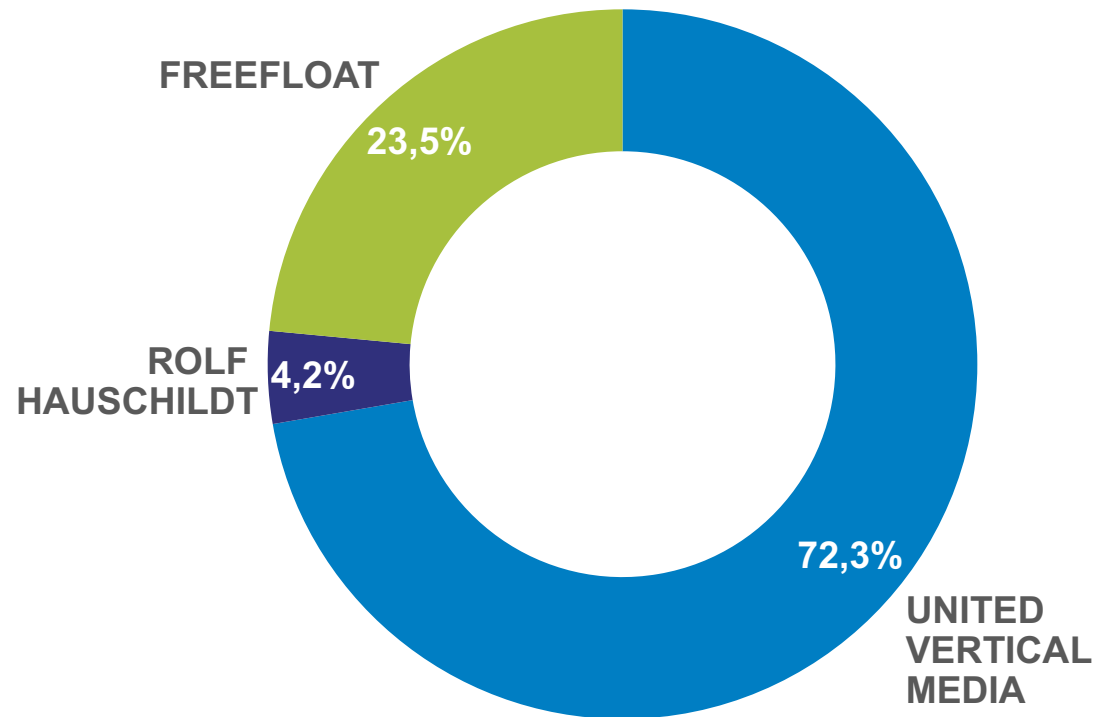




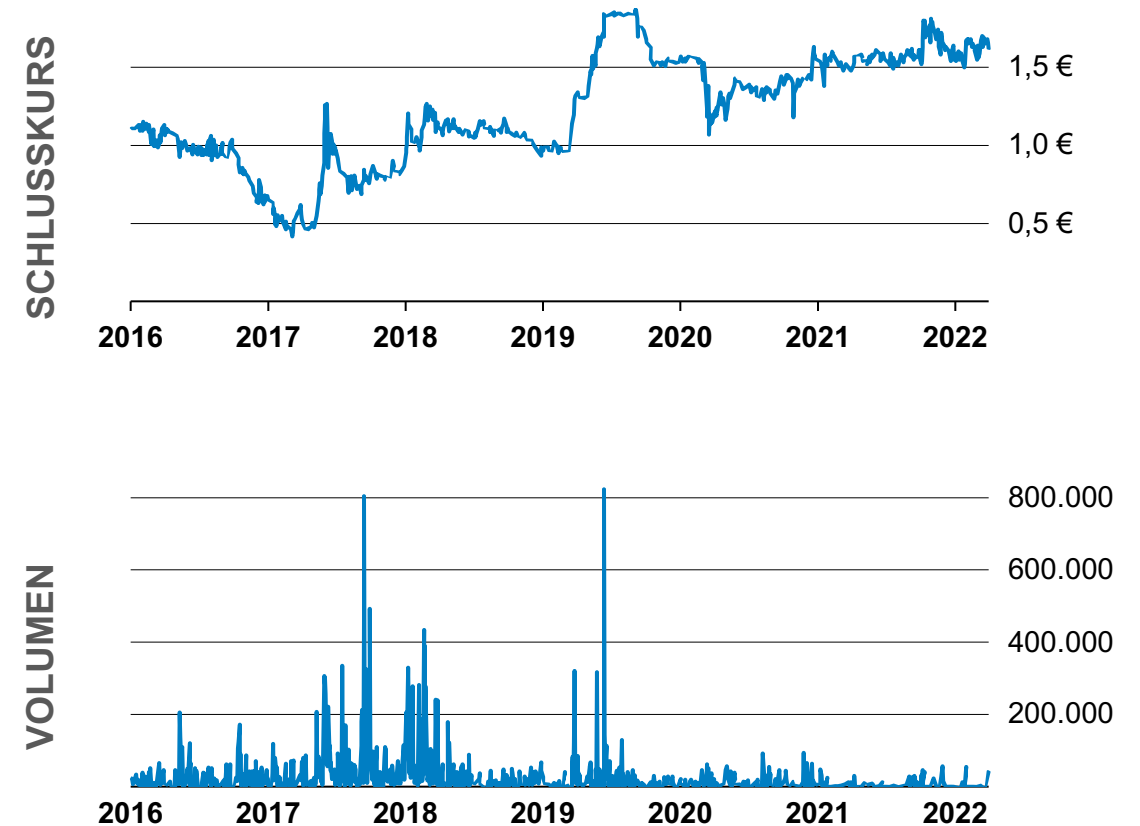
Im März 2022 schwankte der Aktienkurs zwischen 1,55 € - 1,70 €.

Der Aktienkurs liegt derzeit bei ca. 1,54 €.

Aktionärsstruktur



Aktienkurs





14. Juni 2022

Hauptversammlung

10. August 2022

Veröffentlichung Halbjahresergebnisse

10. November 2022

Veröffentlichung 9-Monatsergebnisse

Q&A

Abkürzungsverzeichnis



AEW	Auftragseingangswert	LTI	Long Term Incentive
AG	Aktiengesellschaft	M	Monate
AKL	Auskunftslösungen	MDM	Master Data Management
Allg.	Allgemeine	Mio.	Million
ARPA	Average Revenue per Account	n.a.	nicht abgegrenzt
BDA	Branded Directory Assistance	PDT	Portal Duration Time
Ca.	Circa	SEO	Search Engine Optimization
CCS	Call Center Services	RFC	Revised Forecast
CRM	Customer Relationship Management	T.	Tausend
CS	Customer Sales	TS	Telesales
DA	Directory Assistance	WFDJ	wirfindendeinenJOB.de
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	WKDB	erkenntdenBESTEN.de
FTE	Full Time Equivalent	WP	Wertpapiere
Inkl.	Inklusive	YOY	Year over Year
IVGG	Immaterielle Vermögensgegenstände		
KPI	Key Performance Indicator		
KW	Kalenderwoche		